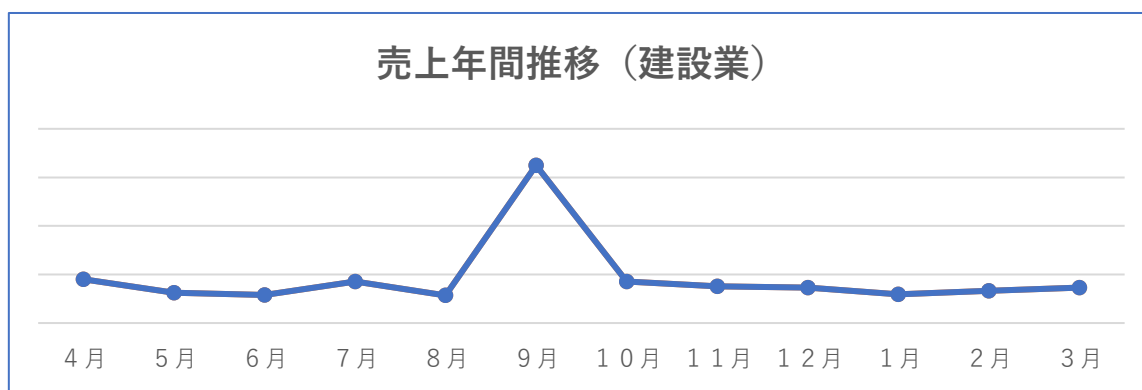


令和6年度 商工会管轄内の企業における景気動向分析（経営経営発達支援計画）

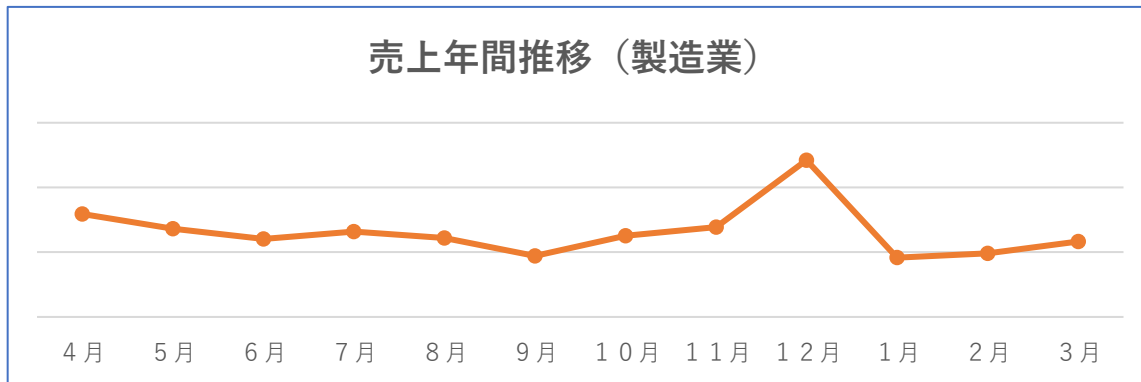
本調査は、経営発達支援計画の一環で地域の景気動向を調査するものです。
サンプル企業として建設業、製造業、小売業、卸売業、飲食業、サービス業から合計22社を抽出し、売上や景況感等についてアンケートし、調査結果を以下のとおり簡単にまとめましたので、必要に応じ御社の経営のご参考として確認いただけましたら幸いです。

1. 業種別売上推移

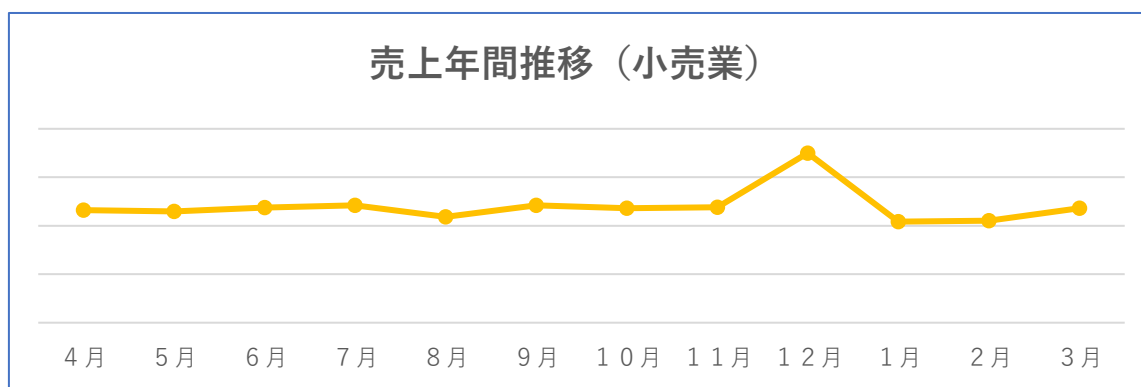
①建設業（6社）



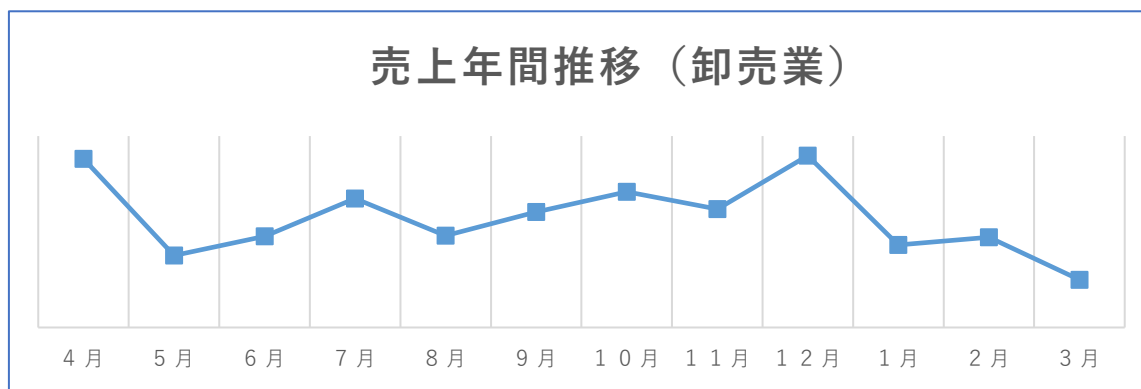
②製造業（3社）



③小売業（4社）



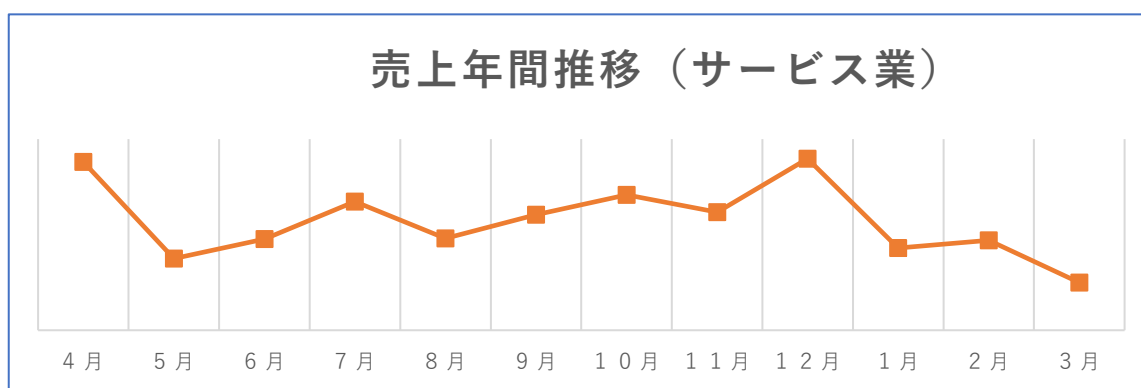
④卸売業（3社）



⑤飲食業（3社）



⑥サービス業（3社）



1. 業種別売上（前年同期比較）

	第1四半期(R06.4月～6月)	第2四半期(R06.7月～9月)	第3四半期(R06.10月～12月)	第4四半期(R07.1月～3月)
建設業	⇒	⇒	⇒	⇒
製造業	↗	⇒	⇒	↘
小売業	↗	↗	↗	⇒
卸売業	⇒	↘	↘	↘
飲食業	↗	↘	↘	↘
サービス業	⇒	⇒	⇒	↗

※ ↗（増加） ⇒（不変） ↘（減少）を表します。

2. 業種別資金繰り（前年同期比較）

	第1四半期(R06.4月～6月)	第2四半期(R06.7月～9月)	第3四半期(R06.10月～12月)	第4四半期(R07.1月～3月)
建設業	⇒	⇒	⇒	⇒
製造業	↘	↘	↘	↘
小売業	↘	↘	↘	↘
卸売業	⇒	⇒	⇒	↘
飲食業	↘	↘	↘	↘
サービス業	⇒	↘	⇒	⇒

※ ↗（好転） ⇒（不変） ↘（悪化）を表します。

3. 業種別材料等仕入単価（直前期3ヶ月比較）

	第1四半期(R06.4月～6月)	第2四半期(R06.7月～9月)	第3四半期(R06.10月～12月)	第4四半期(R07.1月～3月)
建設業	↗	↗	↗	↗
製造業	↗	↗	↗	↗
小売業	↗	↗	↗	↗
卸売業	↗	⇒	⇒	⇒
飲食業	↗	↗	↗	↗
サービス業	↗	↗	↗	↗

※ ↗（上昇） ⇒（不変） ↘（低下）を表します。

4. 最近の業況（景気感）

	第1四半期(R06.4月～6月)	第2四半期(R06.7月～9月)	第3四半期(R06.10月～12月)	第4四半期(R07.1月～3月)
建設業	⇒	⇒	⇒	⇒
製造業	↘	↘	↘	↘
小売業	↘	⇒	↗	↘
卸売業	⇒	⇒	⇒	⇒
飲食業	↘	↘	↘	↘
サービス業	↘	⇒	⇒	⇒

※ ↗（良い） ⇒（ふつう） ↘（悪い）を表します。

5. 最近の採算（利益）

	第1四半期(R06.4月～6月)	第2四半期(R06.7月～9月)	第3四半期(R06.10月～12月)	第4四半期(R07.1月～3月)
建設業	⇒	⇒	⇒	⇒
製造業	⇒	ㇿ	ㇿ	ㇿ
小売業	⇒	⇒	⇒	⇒
卸売業	⇒	⇒	ㇿ	⇒
飲食業	⇒	ㇿ	ㇿ	ㇿ
サービス業	⇒	ㇿ	ㇿ	⇒

※ ㇿ（黒字） ⇒（収支トントン） ㇿ（赤字）を表します。

6. 現在の従業員数

	第1四半期(R06.4月～6月)	第2四半期(R06.7月～9月)	第3四半期(R06.10月～12月)	第4四半期(R07.1月～3月)
建設業	⇒	⇒	ㇿ	ㇿ
製造業	⇒	⇒	⇒	ㇿ
小売業	ㇿ	⇒	ㇿ	⇒
卸売業	⇒	⇒	ㇿ	⇒
飲食業	ㇿ	ㇿ	⇒	⇒
サービス業	ㇿ	ㇿ	ㇿ	ㇿ

※ ㇿ（過剰） ⇒（適正） ㇿ（不足）を表します。

7. 対象事業所様からこの1年間にいただいたコメント【AI要約】

①建設業

材料費・人件費高騰で利益確保が困難。低単価受注と人手不足が追い打ちをかけている。価格競争を避け、自社の強みを活かして顧客を獲得していくこと、人材確保が喫緊の課題である。

②製造業

原材料・人件費高騰と金利上昇で、価格改定が追いつかず利益を圧迫。コロナ融資の返済も始まり、資金繰りが懸念される。消費者の節約志向も強まり、営業戦略の見直しと財務体質強化が急務である。

③小売業

円安や経費高騰で経営は圧迫され、客数・購入点数も減少。需要減への懸念もある。しかし、SNSを活用して新規客を獲得するとともに、既存顧客の定着と商品開発で売上を維持に努めている。デジタル戦略強化で活路を見出す努力をしている。

④卸売業

今夏の商品・運賃値上げで販売価格を上げざるを得ず、受注競争が激化する見込み。さらに業務委託売上も減少し経営を圧迫している。他社との差別化を図るため、商品・サービスの付加価値向上が不可欠である。

④飲食業

仕入単価高騰に対し販売価格転嫁ができず、経営が苦しい状況である。特に光熱費の大幅な値上げと相まって利益が減少。高コストが重く、税負担ものしかかっている。

⑤サービス業

新規問い合わせは増えたが、価格重視でネット購入も多く、受注に繋がりにくい状況である。人手不足で既存顧客対応に追われ、新規受注を断念。さらに、借入金返済が経営を圧迫し、現状維持がやっとで体力・気力も限界。

7. 業種別に見た経営上の課題（上位1位）

①建設業

材料価格の上昇

②製造業

原材料価格の上昇

③小売業

仕入単価の上昇

④卸売業

仕入単価の上昇

⑤飲食業

材料等仕入単価の上昇

⑥サービス業

店舗施設の狭隘・老朽化